

证券代码：603215

证券简称：比依股份

浙江比依电器股份有限公司

Zhejiang Biyi Electric Appliance Co., Ltd.

(浙江省余姚市城区经济开发区城东新区俞赵江路 88 号)

BIYI 比依

2024 年度向特定对象发行 A 股股票 募集资金运用的可行性分析报告

二〇二四年十二月

释义

除非另有说明，下列词语之特定含义如下：

公司、上市公司、发行人、比依股份	指	浙江比依电器股份有限公司
发行、本次发行、本次向特定对象发行、本次向特定对象发行 A 股股票	指	浙江比依电器股份有限公司 2024 年度向特定对象发行 A 股股票
A 股	指	境内上市的人民币普通股股票
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元

注：本报告中若出现合计数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入原因所致。

一、本次募集资金使用计划

本次向特定对象发行 A 股股票募集资金总额不超过 62,437.49 万元（含本数），本次募集资金总额在扣除发行费用后的净额将用于以下方向：

单位：万元

序号	项目	拟投资总额	募集资金拟投入额
1	中意产业园智能厨房家电建设项目（二期）	80,672.14	62,437.49
合计		80,672.14	62,437.49

若实际募集资金净额少于上述项目拟投入募集资金总额，在最终确定的本次募投项目范围内，公司董事会将根据股东大会的授权、市场情况变化、公司实际情况及项目的轻重缓急等调整并最终决定募集资金的具体投资项目及具体投资额，募集资金不足部分由公司自筹解决。

在本次向特定对象发行募集资金到位之前，公司可以根据募集资金投资项目进度的实际情况，以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。

二、本次向特定对象发行募集资金投资项目的具体情况

（一）中意产业园智能厨房家电建设项目

1、项目基本情况

项目实施主体为宁波比依科技有限公司，建设周期 3 年，项目建设总投资金额为 80,672.14 万元，主要投资内容包括建筑工程投资、设备购置及安装投资、铺底流动资金等必要投资。

通过本次项目建设，公司计划于余姚市相公潭路西侧、滨海大道北侧区块新建集注塑、冲压、喷涂、丝印、总装及仓储的一体化生产基地，一方面通过配备集中供料系统、注塑机台、总装半自动线体、立库软件与硬件系统等先进的软硬件设备，建设自动化生产线及立体仓库，提高生产自动化水平，有效扩充公司空气炸锅、空气烤箱、咖啡机及环境电器等主营产品的产能规模；另一方面公司拟通过引进电磁兼容测试、产品寿命测试、耐腐蚀性能测试等系列设备，改善公司

研发条件，提升研发效率，持续打造多场景多品类产品矩阵，构建更完善的小家电生态体系。项目建成后，公司将实现年新增 1,500 万台空气炸锅、咖啡机及环境电器的产能规模，提升公司小家电的供应能力，显著提升公司主营业务规模和综合竞争实力。

2、项目实施的必要性

(1) 扩充主营业务产品产能规模，满足不断增长的市场需求

小家电凭借其体积小、使用便捷等特点，近年来深受全球消费者欢迎，市场规模持续增长。根据 Statista 统计数据，2024 年全球小家电市场规模将达到 2,543 亿美元，之后市场预计将以每年 4.65% 的增速持续扩大，到 2028 年有望增长至 3,052 亿美元。公司深耕小家电领域二十多年，凭借突出的产品开发能力、稳定可靠的产品质量以及高效专业的服务水平获得了客户的一致认可，近年来业务规模增长迅速，目前公司产品产能规模均已达到饱和，产能利用率均在 100% 左右。受制于现有生产作业面积、生产设备及员工数量有限等因素，公司现有的生产能力已无法充分满足客户的订单需求和市场需求，生产能力不足成为制约公司可持续发展的主要因素。因此，公司亟需进行新生产基地的建设，进一步扩大产能规模，提高生产能力，为不断增长的市场需求做充足准备，同时为公司未来发展奠定良好的基础。

公司拟通过本项目的实施，新建集注塑、冲压、喷涂、丝印、总装及仓储的一体化生产基地，优化生产布局，提升生产效率，同步引入先进的生产设备，突破目前的产能瓶颈，以满足不断增长的订单需求，进一步巩固及提升公司的市场地位，为未来持续扩大国内外市场拓展力度奠定坚实的基础。

(2) 打造多元化产品矩阵，提高公司产品市场占有率

在当前消费升级的背景下，消费者对小家电的市场需求逐渐呈现多样化、个性化发展趋势。为顺应这一趋势，更好地捕捉市场机遇，公司通过与客户持续沟通，深入调研市场发展趋势和产品导向后，积极布局咖啡机及其配套产品、环境电器等产品业务，致力于通过打造多元化产品矩阵，进一步增强企业的抗风险能力。目前公司的咖啡机已实现小批量投产，然而受限于公司现有生产能力不足，

无法进一步打开业绩增长空间，因此需快速推进产能建设，扩充产品产能，满足客户与市场的多样化需求。

本次项目公司拟通过新建生产基地扩充咖啡机、环境电器等产品的产能规模，丰富公司的产品结构，从而构建更完善的小家电生态体系，提高公司产品的市场占有率。这样不仅有助于公司通过不同产品的组合，形成互补效应，增强企业抗风险能力和盈利能力，同时有利于企业树立专业、全面的品牌形象，吸引更多客户的关注和认可，提升产品市场占有率和竞争力。

(3) 增强公司整体研发能力，提升产品市场竞争力

研发创新是企业持续发展的生命力，公司始终将研发端的技术创新、功能创新、设计创新作为核心源动力，通过公司总部研发基地和广东分公司双重布局，从功能创新集成化、设计人性化新颖化、产品智能化自动化等多维度出发，及时分解产品痛点，使产品始终贴近市场需求。然而随着小家电市场快速发展以及消费不断升级，消费者对产品品质、功能要求不断提升，为进一步实现公司发展战略，提升行业竞争力，公司需要针对不同的市场需求及产品定位，持续加强对相关技术的研究开发与科研成果转化，而相关研发目标的实现，需要依靠专业、先进的研发检测条件进行保证。因此，公司需持续加大研发投入，对研发检测设备进行有效配置与升级。

本次项目公司拟通过引进先进的研发设备，建立涵盖产品的电磁兼容测试、耐热和耐烧性能测试、涂层和机械性能测试、耐腐蚀性能测试、包装可靠性测试的实验室，对产品研发进行全生命周期的管理与追溯，为公司持续提升自主创新提供更好的研发条件。本项目有助于公司在未来与客户的不断深入合作中精准剖析客户的品牌定位，配套设计符合客户理念、顺应市场趋势的产品，以先发的创新优势牢牢掌握行业生存的主动权。

(4) 加强智能化管理水平，进一步提高公司生产效率

随着智能制造在提高制造型企业生产效率、产品良品率以及资源利用率等方面的作用日益显著，智能化转型逐渐成为企业发展的必然趋势。根据工信部等八部门联合发布的《“十四五”智能制造发展规划》，到 2025 年规模以上制造业企

业大部分实现数字化网络化，重点行业骨干企业初步应用智能化；到 2035 年，规模以上制造业企业全面普及数字化网络化，重点行业骨干企业基本实现智能化。公司目前的原材料及成品的出入库物流等环节仍有较大程度的人工参与，一定程度上制约了产品的生产效率，也限制了公司服务水平的持续提高。

本项目公司拟对 APS 系统、MES 系统、WMS 系统、QMS 系统进一步升级，充分保障管理部门与产线、供应商、客户对接的时效性和有效性，能够快速响应各类客户的新需求，同时建设立体仓储、精益物流的智能工厂模式，通过智能化仓储实现原料配送、半成品运转、产成品出库等环节的有机连接，有效把握仓储材料及产品处理的准确性、及时性与灵活性。项目建成后，将有效提高公司生产经营的信息化水平，提升公司整体生产及管理效率。

3、项目实施的可行性

(1) 公司深厚的技术积累为本项目开展奠定良好基础

公司自成立以来始终高度重视产品技术的积累，在小家电生产制造领域拥有扎实的技术储备。公司的制造管理团队在生产过程中不断进行技术总结和创新，持续优化生产流程，实现生产工艺的标准化，提高生产效率，同时成立了总部研发中心和广东分公司（研发中心），其中总部研发中心发挥基地优势，与客户形成紧密沟通机制，解决客户产品痛点，优化产品结构，广东分公司（研发中心）依托产业集成之便利，密切关注行业技术发展趋势，聚焦产品功能创新，不断实现产品迭代。截至 2024 年 11 月，公司已取得专利 342 项，其中发明专利 9 项，实用新型专利 221 项，外观设计专利 112 项。凭借长期的生产和研发技术积累，公司荣获了浙江省经济和信息化厅认证的“上云标杆企业”、浙江省第二批制造业“云上企业”、浙江省内外贸一体化“领跑者”培育企业、宁波市“专精特新”企业等荣誉。

综上所述，公司深厚的生产和研发技术积累为本项目的顺利开展奠定了良好的基础。

(2) 公司丰富的客户资源保证本次项目顺利实施

公司在小家电领域深耕细作多年，一方面通过不断研发创新提升自己，积极

深挖合作客户新增量，另一方面积极参加线上线下展会，从美国、英国、荷兰等各个区域市场持续渗透，不断开拓新客户。经过多年布局，公司目前已建立较为完善的营销网络体系，成为 Versuni（飞利浦）、晨北科技、Chefman/厨曼、Newell/纽威品牌、SharkNinja/尚科宁家、Asda/阿斯达、RKWChina/RKW 中国、Select Brands、CECOTEC.ESENSIO INC、SEB/法国赛博集团、苏泊尔、De'Longhi/德龙、Pampered Chef/乐厨和生智能、Pedrocchi/佩罗奇、小熊电器、山本、纯米、顽米等国内外知名家电品牌商以及区域性领袖企业的重要供应商，公司核心客户在小家电领域占据主要的市场份额。2023 年公司曾荣获 Versuni（飞利浦）年度最佳供应商，并成为其后续全球战略拓展的主要供应商进行进一步合作。未来公司将持续深挖客户需求，聚焦产品功能创新，与现有客户展开深度合作，增加客户对公司的粘性，同时关注国内市场态势，结合客户在内销市场的发展策略，对应进行产品升级及项目储备，为国内市场的开拓奠定基础。

因此，公司丰富的客户资源保证本次项目的顺利实施。

（3）公司严格的质量标准和健全的质量管理体系保证本项目顺利实施

严格的质量管理是企业可持续发展的基础和核心，公司自成立以来始终以“质量是企业生存和发展的根本”为理念，建立了从产品开发、原材料采购、产品生产、出厂检验全过程的全面质量管理体系，形成了健全、科学的现代化管理制度。依靠严格完善的质量管理体系，公司现已通过 ISO9001、ISO14001、ISO45001 体系认证、BSCI（商业社会标准认证）以及核心客户的质量管理体系认证等，并加入了浙江制造品字标认证。此外，在与国际客户合作的过程中，公司的品控能力得到进一步优化，产品能够满足出口目的地的相应认证、各项化学品测试和食品等级测试标准。根据产品销售最终目的地国家的相关要求，公司产品分别获得了 UL、ETL、GS、CE、INMETRO、KC、Iram、SEC 和 CCC 认证，为公司持续稳定地提供高质量的产品提供了保证。

综上，公司严格的质量标准及健全的质量管理体系为本次项目提供充分的支持，保障了本项目的顺利实施。

4、项目投资估算

本项目总投资金额为 80,672.14 万元,本次拟使用募集资金投入 62,437.49 万元。项目总投资具体资金使用计划如下:

单位: 万元

序号	项目	投资金额	占项目投资额比例
1	土地费用	4,382.38	5.43%
2	建筑工程投资	40,175.99	49.80%
3	设备购置及安装	33,477.60	41.50%
4	铺底流动资金	2,636.18	3.27%
合计		80,672.14	100.00%

5、项目实施主体

本项目的实施主体为公司全资子公司宁波比依科技有限公司。

6、项目经济效益分析

经测算,本项目税后静态投资回收期为 7.75 年(含建设期 3 年),税后投资内部收益率为 16.49%。

7、项目备案及环评情况

截至预案公告日,项目已完成发改备案,并取得土地证“浙(2023)余姚市不动产权第 0053953 号”,项目环境影响评价及节能评估工作正在推进过程中。

8、项目实施进度

本项目的建设期为 36 个月。

三、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

(一) 本次发行对公司财务状况的影响

本次发行完成后,公司总资产与净资产规模均大幅增加,公司的资金实力将进一步提升,公司资产负债结构更趋合理,有利于增强公司抵御财务风险的能力,

为公司的长期持续发展提供良好的保障。

（二）本次发行对公司盈利能力的影响

本次发行募集资金所投资项目的经营效益需要一定时间才能体现，因此本次发行后总股本增加会致使公司每股收益被摊薄。本次募集资金到账后，将为公司主营业务长期发展提供资金支持，随着公司主营业务进一步扩张，公司的盈利能力和经营业绩将显著提升。

（三）本次发行对公司现金流量的影响

本次发行后，随着募集资金的到位，公司筹资活动产生的现金流入将大幅增加；随着募集资金投资项目的实施及效益的产生，未来投资活动现金流出和经营活动现金流入将有所增加；随着公司盈利能力和经营状况的完善，公司整体现金流状况将得到进一步优化。

四、募集资金投资项目可行性结论

本次募集资金投资项目符合国家相关产业政策及公司整体发展战略，具有一定经济效益和社会效益，符合公司及全体股东的利益。公司在技术、人才及管理等多个关键领域积累了雄厚的实力，为项目顺利推进提供了坚实的基础。本次面向特定投资者的股票发行有利于公司的盈利能力和整体市场竞争力及资本结构。将为公司未来业务的增长奠定坚实的基础。

综上所述，董事会认为：本次募集资金投资项目具有可行性、必要性，符合公司及全体股东的利益。

浙江比依电器股份有限公司董事会

2024年12月20日